

info DIMANCHE

1er novembre 1998 - No 26

Prix: 2 francs (TVA 2% incluse) France 8

loulimanche.ch • Tél. 022/809 94 95 • Fax 022/809 94 96 • Abonnement: 022/827 91 35

L'homme de Palexpo

D'origine lucernoise, Rodolphe Huser est le lauréat du Prix 1998 de la Fondation pour Genève.

Quand on lui parle de sa vie, il répond en racontant l'épopée de Palexpo: le référendum gagné de justesse (1481 voix), la construction, le développement d'expositions et des congrès. Grand jeune homme de 66 ans, allure sportive, contact chaleureux et humour à fleur de peau,

Rodolphe Huser, Lucernois ex-patrié dans la cité de Calvin pour son plus grand bonheur, a construit sa vie autour de Palexpo. Il en a fait son œuvre. Un bail de quarante ans entamé comme «secrétaire qualifié» à l'ancien Palais des Expositions - «On était cinq!» - et qui se poursuivra jusqu'au 30 juin 2000 à Palexpo, où il est directeur-général et dirige pas moins de 125 personnes. La Fondation pour Genève a choisi d'honorer cet homme qui, à force de ténacité tranquille, a doté le canton d'un puissant instrument de développement économique. Récompense qui lui sera remise mardi après-midi, dès 16h30, au Foyer du Grand Théâtre.

«Je ne crie pas, je suis toujours présent»

«Je suis le premier Suisse-Allemand à recevoir cette distinction, note le lauréat, espiègle. Je suis content que cela se passe alors que je suis encore en activité, je n'ai pas dû mourir pour obtenir cette récompense. Et puis ça démontre tout de même l'ouverture de Genève: on m'a confié la plus grande

maison du canton, on a même accepté mon accent!» Sa plus grande fierté? La machine Palexpo tourne à plein régime et déverse sur la région, après après année, des redevances en espèces sonnantes et trébuchantes. Le Salon de l'auto? 100 millions de francs! Telecom? 400 millions de francs! «L'œuvre d'une équipe», souligne ce patron qui reste fidèle à sa recette, toute empirique, du management: «Je suis près des gens, pas compliqué, je ne crie pas, je suis toujours présent».

«Après le dernier whisky, on comprend où le bat blesse»

Et qui applique la même méthode attentive dans ses contacts avec tous ses clients et partenaires: «Il faut s'assurer que nos services sont irréprochables, car les exposants investissent énormément pour nos manifestations. Avec eux, il faut aussi être flexible et diplomate, par exemple faire disparaître les vendeurs pour le congrès des pneumologues et les ressortir pour celui des fabricants de cigarettes. Apprécier aussi d'aller dîner avec eux, le

soir - j'ai la chance d'avoir une épouse idéale qui sait s'occuper! Il faut être toujours à l'écoute: c'est après le dernier whisky qu'un entend tout d'un coup, au détour d'une phrase, là où le bat blesse. Là je suis vraiment le vendeur, dans un rôle d'entertainment; je suis fils de bistroquet et je crois que ça m'est un peu resté.»

«Je n'ai pas peur de la retraite»

Incorrigible actif, ne commence-t-il pas déjà à craindre l'inéluctable échéance, c'est-à-dire le coupet de la retraite? «Non, pas du tout! je garderai quelques activités ici, je ferai quelques voyages, j'ai un appartement à Montreux, des lectures que j'ai envie de faire. Et je suis très sportif: je continuerai d'aller au fitness, je ferai des marches en montagne. Le week-end dernier, j'ai fait Montana-Loèche en six heures, pratiquement non stop. Mon labrador d'un an et demi me suit pendant mes courses...» ■



Rodolphe Huser: l'efficacité souriante.

Robert Habel